carac
Votre épargne le mérite

Guide

Comment bien choisir son **assurance vie**

Comment
Pourquoi Combien
Quand

Edition **2015**

Edito

Etudes supérieures, mariage, premier enfant, première acquisition, départ à la retraite… Les différentes étapes de la vie s'accompagnent toujours d'importants besoins de financement.

Avec plus de 22 millions de contrats ouverts en France (Source : Le Revenu 2013), l'assurance vie demeure le produit d'épargne préféré des Français. Plébiscitée notamment pour sa souplesse, elle peut répondre à la fois à des besoins d'épargne, de retraite, de protection familiale ou de transmission, et ce dans un cadre juridique et fiscal privilégié.

Pour en tirer les meilleurs atouts, il faut néanmoins en maîtriser les subtilités. Il n'est pas toujours simple, surtout lorsque l'on débute, de choisir son contrat, ses options de gestion, ses supports d'investissement ou le bon organisme…. C'est pourquoi la Carac a élaboré ce guide pour vous accompagner dans vos démarches. Vous y trouverez les informations à connaître avant de souscrire.

Bien entendu, les agences et points conseils de la Carac sont à votre entière disposition pour vous conseiller et vous guider dans vos démarches.

Bernard Altariba
Directeur des Adhérents de la Carac

Sommaire

Partie 1 : Assurance vie : mode d'emploi

P. 5 Qu'est-ce qu'un contrat d'assurance vie ?
P. 5 Ne pas confondre assurance décès et assurance vie
P. 5 Le capital reste disponible à tout moment
P. 6 L'assurance vie, pour quels besoins ?
P. 8 Les différents types de contrats d'assurance vie
P. 13 Deux nouveaux types de contrats d'assurance vie : les fonds Euro-croissance et les contrats Vie-génération

Partie 2 : Réformes et fiscalité : l'assurance vie épargnée

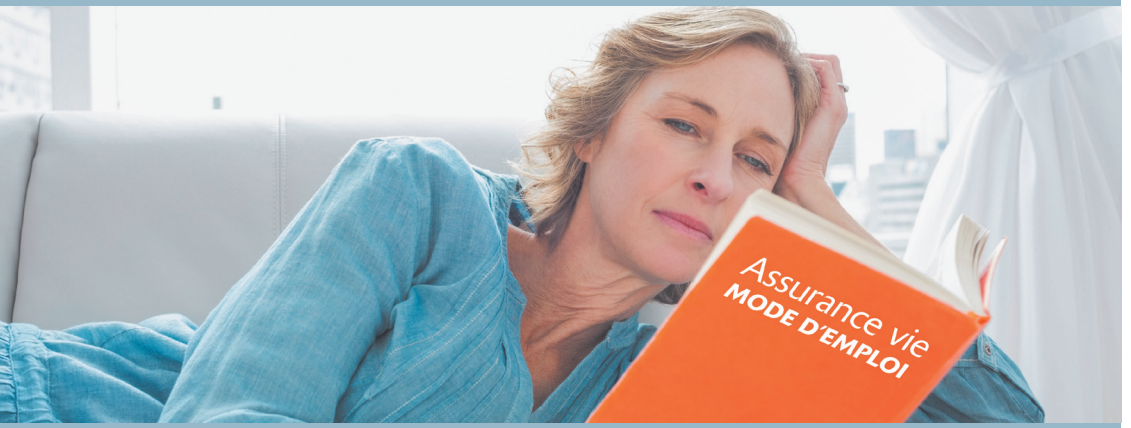
P. 15 Les dernières adaptations
P. 16 Fiscalité en cas de rachat
P. 19 Fiscalité en cas de sortie en rentes viagères
P. 19 Fiscalité en cas de décès

Les 6 règles d'or

P. 22

A propos de la Carac

P. 27



Assurance vie : **mode d'emploi**

Qu'est-ce qu'un contrat d'assurance vie ?

En échange d'une somme d'argent reçue en une ou plusieurs fois, l'assureur s'engage à verser un capital ou une rente au souscripteur du contrat si celui-ci est vivant au terme du contrat. Si le souscripteur décède, le capital investi sur le contrat d'assurance vie ainsi que les éventuelles plus-values réalisées se transmettront aux bénéficiaires désignés par le souscripteur.
Les sommes versées sur un contrat d'assurance vie peuvent être placées sur des supports d'investissement différents et répondre à plusieurs types d'objectifs.

Ne pas confondre assurance décès et assurance vie

Contrairement aux idées reçues, l'assurance vie n'a aucun rapport dans son fonctionnement avec l'assurance décès. Ce dernier est un contrat de prévoyance où le seul objectif est de protéger ses proches en cas de décès. L'assuré verse une prime annuelle ou unique, qu'il ne récupérera pas, en échange de quoi au moment de son décès, ses bénéficiaires bénéficieront d'un capital dont le montant est connu dès la souscription.
Alors que l'adhérent d'un contrat d'assurance vie n'effectue pas de versements à fonds perdus. Qu'il soit en vie ou non à l'échéance du contrat, l'assureur devra verser le montant de l'épargne accumulée sur le contrat.

Le capital reste disponible à tout moment

Contrairement à ce qu'on pourrait penser, l'argent versé sur une assurance vie n'est jamais bloqué. Une voiture à changer ? Des travaux à effectuer ? Une période de chômage ? En cas de besoin d'argent, un contrat d'assurance-vie offre deux possibilités : l'avance et le rachat.

Il existe deux types de rachats : le rachat total qui met un terme au contrat et le rachat partiel qui peut être effectué tout au long de la vie de votre contrat, pour faire face à un besoin ponctuel ou compléter vos ressources au fil du temps. La somme retirée lors d'un rachat partiel est constituée d'une part de capital initial et d'une part d'intérêts et/ou de plus-values. Seule cette dernière est imposable, mais le taux d'imposition varie selon l'âge du contrat : la fiscalité est plus avantageuse après 8 ans.

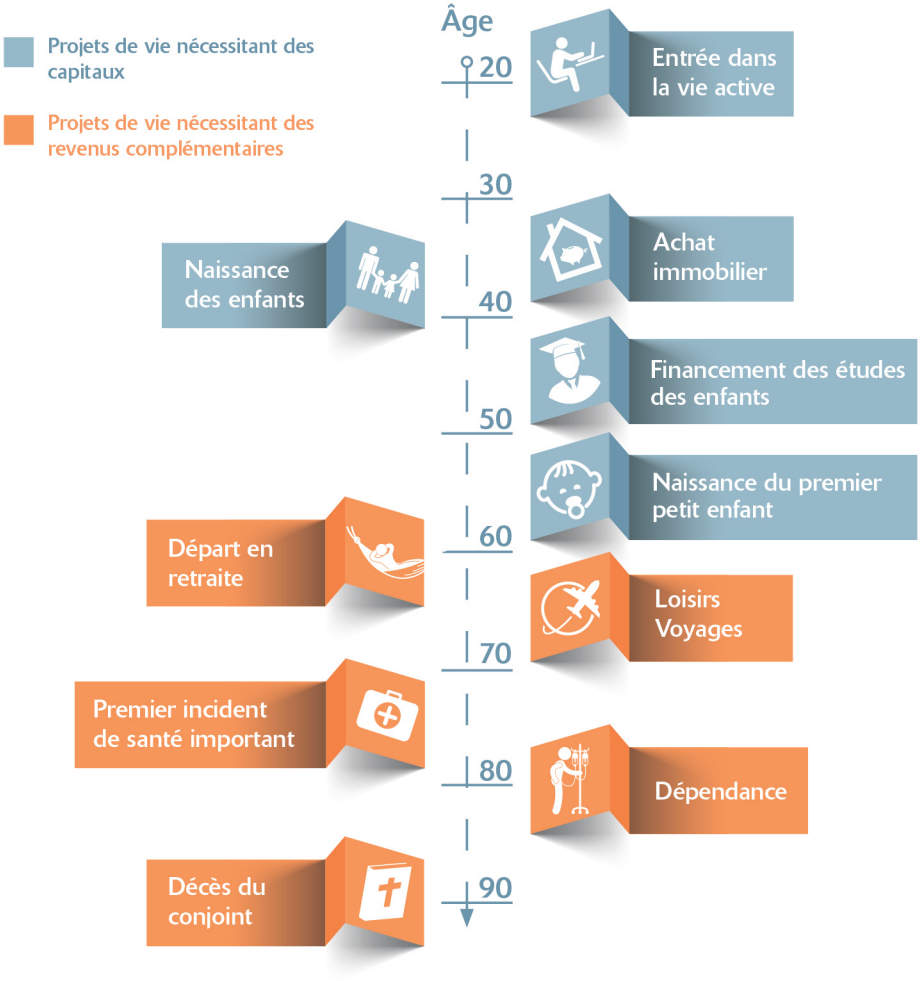
Vous pouvez également opter pour l'avance, sorte de prêt temporaire qui devra être remboursé avec intérêts. L'avance comporte deux avantages majeurs :

- ✓ Elle ne diminue pas le montant du capital de l'assurance vie qui continue à fructifier normalement, comme si aucune somme n'avait été retirée.
- ✓ Elle n'est pas imposable puisqu'elle doit être remboursée.

L'avance ne modifie en rien le fonctionnement du contrat. Elle n'est pas déduite de votre épargne. La possibilité d'obtenir une avance est précisée dans les clauses du contrat d'assurance vie tout comme le taux d'intérêt appliqué.

L'assurance vie, pour quels besoins ?

L'assurance vie répond à différents objectifs. Voici quelques grandes étapes de vie nécessitant des capitaux ou des compléments de revenus et durant lesquelles il est bon de pouvoir compter sur un bon contrat d'assurance vie.



Vous pouvez ouvrir autant de contrats d'assurance vie que vous le souhaitez pour accompagner chacun de vos projets de vie.

Objectifs	Que propose l'assurance-vie ?	A retenir
Me constituer un capital	Selon l'horizon du projet à financer, un large choix de supports d'investissement.	Pour bénéficier d'une fiscalité optimale, la durée de votre contrat doit être d'au moins 8 ans.
Préparer les études des enfants / petits-enfants	Mettre de l'argent de côté le plus tôt possible tout en bénéficiant d'une fiscalité avantageuse.	En moyenne les études durent 4 ans pour un coût de 14 500 euros (Source : UNEF, 2013) si on prend en compte les frais annexes (transport, logement…).
Transmettre par anticipation	Grâce aux donations de son vivant, elle permet d'aider les enfants ou petits-enfants à démarrer dans la vie, à acquérir un logement, à passer leur permis de conduire….	Une donation de son vivant permet de réduire les droits de succession que devront payer les héritiers
Préparer sa retraite	Mettre de l'argent de côté pour sa retraite et en bénéficier le moment voulu sous forme de capital ou de compléments de revenus.	L'assurance vie permet de bénéficier de son épargne sous différentes formes selon ses besoins : rachat total, rachats partiels, rachats partiels programmés, rentes réservées, ou rentes viagères.
Prévoir sa succession	Anticiper sa succession et léguer un capital en cas de décès à ses proches dans des conditions fiscales avantageuses.	L'assurance vie dispose d'un cadre fiscal très attractif pour la transmission du patrimoine. Elle permet notamment de choisir ses bénéficiaires en cas de décès.
Protéger sa famille	L'assurance vie permet soit de mettre de l'argent de côté en cas de coup dur (licenciement, invalidité ou de retraite anticipé), soit de transmettre un capital en cas de décès.	Avec l'assurance vie, l'épargne est disponible à tout moment sous forme d'avance ou de rachat (partiel ou total).
Anticiper une situation de dépendance	Mettre de l'argent de côté pour financer les dépenses liées à une potentielle perte d'autonomie.	Le coût d'une prise en charge de dépendance lourde à domicile est estimé à environ 1 800 euros par mois et celui d'une prise en charge en établissement à 2 300 euros par mois. (Source : Etude juillet 2013 du Comité consultatif du secteur financier)
Financer ses obsèques à l'avance	Soulager ses proches et anticiper le financement de ses obsèques	On estime qu'il faut prévoir en moyenne de 3 500 euros à 4 000 euros pour financer ses obsèques (Source : comprendrechoisir.com).

Les différents types de contrats d'assurance vie

Les contrats d'assurance vie monosupports

Dans un contrat d'assurance vie « en euros », également appelé « monosupport », le capital de l'épargnant est placé sur un support unique dit en euros dont le rendement est garanti par l'organisme gestionnaire. Il est investi majoritairement en obligations, emprunts d'Etats et bons du Trésor. En fonction du distributeur, le fonds en euros peut prendre le nom de « fonds sécurité », « fonds garanti »…

Les contrats d'assurance vie monosupports en euros bénéficient d'un mécanisme appelé effet « cliquet » qui garantit à l'épargnant les gains de l'année écoulée. Les intérêts générés par son contrat lui sont définitivement acquis : il n'y a pas de risque de perte en capital.

Ils sont particulièrement adaptés pour se constituer une épargne de précaution ou pour des projets d'épargne à moyen terme.

Les contrats d'assurance vie multisupports

Le contrat multisupports permet de dynamiser son épargne en profitant des opportunités de performance offertes par les marchés financiers. Dans un contrat d'assurance vie multisupports, le capital est investi sur plusieurs types de supports (en euros et en unités de compte). La répartition de son investissement sur les différents supports s'effectue à la souscription du contrat puis au cours de contrat lors des nouveaux versements ou par des arbitrages.

Les arbitrages donnent la possibilité au souscripteur de transférer une partie de son capital d'un support à l'autre. Ainsi, selon ses besoins, le souscripteur peut réorienter son capital soit sur des supports risqués mais potentiellement plus performants ou au contraire sur des supports plus sécuritaires.
Certains acteurs proposent des options d'arbitrages automatiques comme par exemple :

- ✓ La sécurisation des plus-values : vous fixez vous-même un seuil à partir duquel vos plus-values issues d'un support en unités de compte seront automatiquement transférées vers un support sécurisé.
- ✓ La dynamisation de vos intérêts : chaque année, les intérêts générés sur le fonds en euros sont basculés, à partir d'un certain seuil, vers un support en unités de compte.

Les différents supports et modes de gestion d'un contrat multisupports

Dans la majorité des contrats multisupports, le souscripteur a la possibilité de choisir son mode de gestion. Il pourra choisir entre :

1 La gestion libre

Le souscripteur organise lui-même sa gestion, il ventile librement son épargne selon les différents supports proposés par l'assureur. Il est libre de choisir entre fonds en euros et supports exprimés en unités de compte, en fonction de ses besoins, de son profil d'investisseur et de ses objectifs en terme de performance. La gestion libre est destinée aux investisseurs avertis : ceux qui ont le temps et les connaissances nécessaires pour choisir leurs fonds et gérer leur contrat.

Les unités de compte prennent la forme d'instruments financiers que l'on appelle OPCVM. Ceux-ci se rangent traditionnellement dans deux grandes catégories selon leur mode d'organisation : d'une part, les sociétés d'investissement à capital variable (SICAV) qui sont des sociétés avec conseil d'administration et, d'autre part, les fonds communs de placement (FCP).

Zoom sur les OPCVM, instruments de diversification

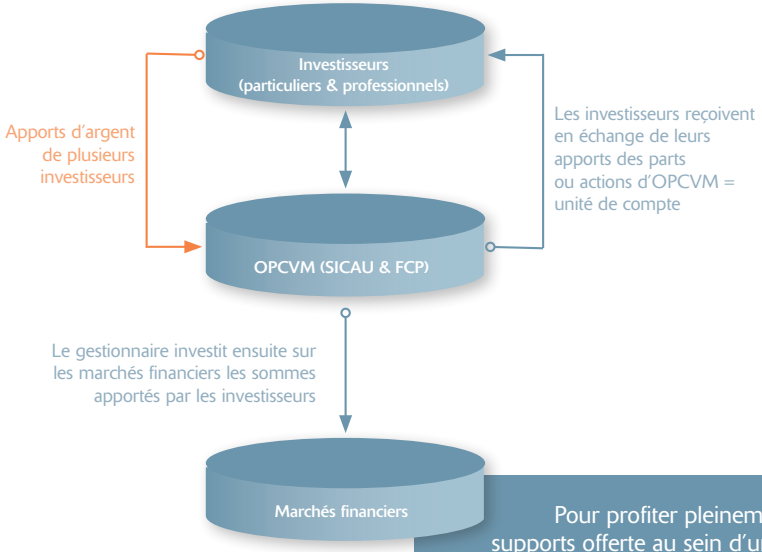
Les Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières sont des produits financiers qui permettent aux épargnants, qui ne sont pas des spécialistes des marchés financiers ou qui manquent de temps pour suivre les marchés au quotidien, de dynamiser leur épargne en profitant de l'expertise de professionnels.

Un OPCVM est accessible à tout investisseur pour un montant unitaire d'investissement peu élevé. Il permet d'investir dans un grand nombre de titres financiers (actions, obligations, titres de créances, etc.) en France et à l'international. Un seul OPCVM peut, par exemple, donner accès à plus de 100 actions différentes avec un investissement initial de quelques centaines d'euros : on parle de diversification du risque. La grande diversité des OPCVM proposés à la commercialisation vous permet d'identifier celui qui est le mieux adapté à vos besoins et à vos objectifs.

Les OPCVM permettent une diversification :

- ✓ **Financière :** actions, obligations, unités de compte, supports en euros…
- ✓ **Par secteur d'activité :** marchés automobiles, bancaire, high tech…
- ✓ **Géographique :** Europe, Afrique, Japon, Chine,…

Excellents véhicules de diversification offrant simplicité et souplesse, les OPCVM ne sont pas toujours synonymes de sécurité maximale. C'est pourquoi il est toujours recommandé de demander conseil à un professionnel avant d'investir.



Pour profiter pleinement de la diversité de supports offerte au sein d'un contrat d'assurance vie, les assureurs permettent d'effectuer des opérations qui consistent à modifier la répartition de l'investissement. Cette action s'appelle un arbitrage. Il existe plusieurs formes d'arbitrages (simples, automatiques, conditionnels) qui sont gratuits ou payants selon les contrats.

2 La gestion profilée

L'assureur, à la suite d'un diagnostic personnalisé propose à l'épargnant une répartition prédéfinie d'investissement appelée « profil ». Selon ses objectifs et son appétence au risque, il lui est ainsi proposé une répartition prudente, équilibrée, ou dynamique...

Exemples de répartitions prédéfinies (ou profils d'investissements)

Prise de risque

Répartition sécuritaire

(Contrats mono ou multisupports)
L'épargne sera investie uniquement sur des supports sécurisés.

Ex : Répartition de l'investissement :
- ✓ Fonds en euros : 100 %
- ✓ Unités de compte : 0 %

Répartition prudente

(Contrats multisupports)
L'épargne sera investie majoritairement sur des fonds en euros.

Ex : Répartition de l'investissement :
- ✓ Fonds en euros : 75 %
- ✓ Unités de compte : 25 %

Répartition équilibrée

(Contrats multisupports)
L'épargne sera investie à la fois sur des fonds en euros et sur des fonds en Unité de Compte.

Ex : Répartition de l'investissement :
- ✓ Fonds en euros : 50 %
- ✓ Unités de compte : 50 %

Répartition dynamique

(Contrats multisupports)
L'épargne sera investie principalement sur des fonds en unité de compte pour augmenter le potentiel de rémunération.

Ex : Répartition de l'investissement :
- ✓ Fonds en euros : 25 %
- ✓ Unités de compte : 75 %

3 La gestion évolutive ou à horizon

A intervalles réguliers, des arbitrages sont effectués afin de respecter une ventilation de l'épargne en fonction du projet du souscripteur. Ce type de gestion consiste à sécuriser automatiquement son capital au fur et à mesure que l'échéance fixée par le souscripteur approche.

4 La gestion déléguée ou gestion sous mandat

L'assureur organise la gestion selon un cahier des charges préalablement validé par le souscripteur. La mise en place nécessite un entretien au cours duquel sera recherché et défini le profil du client.

Si vous détenez un contrat monosupport libellé en euros, vous avez la possibilité de le transformer en contrat multisupports chez le même assureur tout en conservant l'antériorité fiscale du premier contrat. Cette opération, appelée « transfert Fourgous «, nécessite toutefois de placer au moins 20 % de l'épargne sur des supports exprimés en unités de compte.

Deux nouveaux types de contrats d'assurance vie en 2014 : les fonds Euro-croissance et le contrat « Vie-génération »

Ils ont vu le jour dans la loi de finance rectificative 2013, applicable au 1er janvier 2014.

Les fonds Euro-croissance

Ils se veulent être une solution intermédiaire entre les contrats monosuppports et multisupports. La garantie du capital ne s'applique qu'à l'échéance des 8 ans et non plus chaque année avec une prévision de rendement supérieur de 0.5 % à 2 % du taux moyen des fonds en euros classiques. Ces contrats bénéficient de la fiscalité de l'assurance vie classique. En cas de retrait après huit ans de détention, aucun impôt sur le revenu n'est dû si les gains récupérés dans l'année ne dépassent pas 4 600 € (9 200 € pour un couple).

Le contrat « Vie-génération »

En plaçant un tiers des versements dans des investissements «utiles à l'économie», ce contrat sera investi à 100 % en unités de compte. Le ou les bénéficiaires, au décès du souscripteur du contrat, profiteront, en plus de l'abattement fixe de 152 500 €, d'un abattement de 20 % des sommes soumises à l'imposition.

Réformes et fiscalité :

l'assurance vie épargnée

Les dernières adaptations

Malgré plusieurs réformes de l'assurance vie, les privilèges de la fiscalité très avantageuse de l'assurance vie ont été préservés. En 2014, seule la fiscalité en matière de succession a été durcie pour les très gros contrats. Celle-ci reste ainsi bien plus avantageuse que le régime de succession classique.

Comme tous les placements financiers, l'assurance vie est également soumise à l'imposition sur les plus-values et à des prélèvements sociaux annuels. Depuis le 1er juillet 2012, les prélèvements s'élèvent à 15,5 % répartis de la manière suivante :

- ✓ 8,2 % au titre de la Cotisation Sociale Généralisée (CSG), instaurée par la loi de finances du 28 décembre 1990
- ✓ + 0,5 % au titre de la Cotisation pour le Redressement de la Dette Sociale (CRDS) instaurée par l'ordonnance 96 -50 du 24 janvier 1996
- ✓ + 5,4 % au titre du prélèvement social
- ✓ + 1,4 % au titre de contributions additionnelles

Auparavant, les prélèvements sociaux s'appliquaient sur les contrats multisupports uniquement en cas de rachat. La loi de financement de la Sécurité Sociale de 2010 et la loi de finances 2011 ont modifié les modalités d'imposition des contrats multisupports. Désormais la fiscalité est la même qu'il s'agisse d'un contrat monosupport ou multisupports.

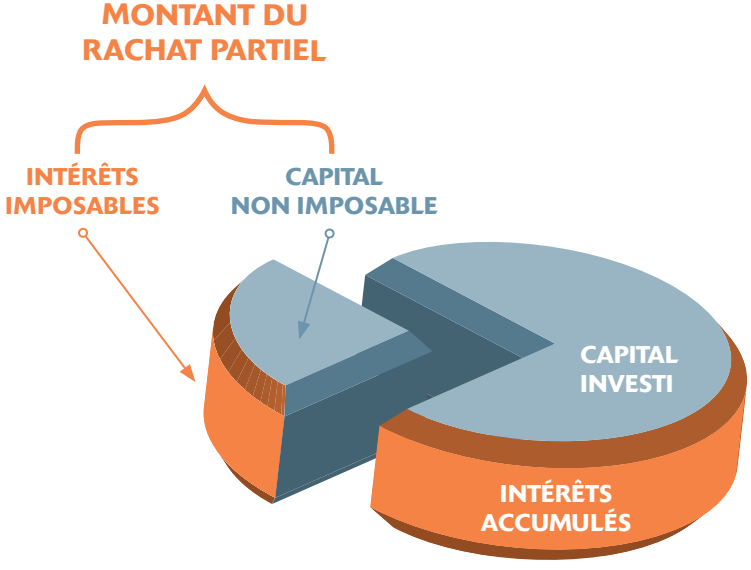
Fiscalité en cas de rachats

Vous pouvez à tout moment, récupérer tout ou partie des sommes investies sur votre contrat d'assurance vie. Toutefois, avant de faire un rachat, deux éléments sont à connaître :

Le montant du gain imposable

Durant la phase d'épargne, votre contrat d'assurance vie n'est pas taxable (hors prélèvements sociaux). Contrairement à d'autres placements, vous ne serez imposable que si vous effectuez un rachat et uniquement sur la part d'intérêts retirée.

Ainsi, la part imposable correspond à la différence entre le montant remboursé par l'assureur au terme du contrat et le montant total des primes versées par le souscripteur.



Si vous faites un rachat partiel, les intérêts imposables seront déterminés selon la formule suivante :

$$\text{Montant du rachat partiel} _ \frac{\text{(Total des primes versées à la date du rachat partiel [1] x Montant du rachat partiel)}}{\text{Valeur du rachat totale à la date du rachat partiel}}$$

(1) Total des primes versées qui n'ont pas fait l'objet d'un remboursement lors d'un rachat partiel antérieur.

Exemple de calcul de la part taxable : pour un contrat sur lequel 100 000 € ont été versés. La valeur de rachat totale est de 150 000 € (100 000 € de versement + les bonifications cumulés). En cas de rachat partiel de 50 000 €, le montant des intérêts imposables serait de 16 666,66 €, déterminé ainsi : 50 000 – (100 000 x 50 000 / 150 000) = 16 666,66 €.

L'âge de votre contrat

Selon l'âge du contrat au moment de procéder à un rachat, le taux d'imposition sur vos plus-values varie.

Age du contrat	Imposition sur les plus-values
moins de 4 ans	Au choix : ✓ Prélèvement forfaitaire libératoire de 35 % ou ✓ Impôt sur le revenu : intégration dans le revenu imposable.
entre 4 et 8 ans	Au choix : ✓ Prélèvement forfaitaire libératoire de 15 % ou ✓ Impôt sur le revenu : intégration dans le revenu imposable.
plus de 8 ans	Au choix : ✓ Prélèvement forfaitaire libératoire de 7,5 % donnant droit à un avoir fiscal de même montant dans la limite d'une base imposable de 4 600 € (ou 9 200 € pour un couple soumis à imposition commune), soit 345 € ou 690 € ou ✓ Impôt sur le revenu : intégration dans le revenu imposable après abattement de 4 600 € (ou 9 200 € pour un couple soumis à imposition commune).

Histoire vécue

En 2014, Mme et M. Martin, décident de faire un rachat sur le contrat d'assurance vie qu'ils ont ouvert il y a plus de 10 ans. Leurs plus-values s'élèvent à 10 000 €. S'ils optent pour :

- ✓ **Le prélèvement forfaitaire libératoire,** l'assureur va prélever directement les 7,5 % sur l'intégralité de la somme, soit 750 € (7,5 % de 10 000 €). Ils devront quand même déclarer ces revenus dans leur déclaration de 2015. C'est en 2016 qu'ils seront remboursés des sommes indûment prélevées : ils vont recevoir un crédit d'impôt égal à 7,5 % x 9 200 € = 690 €.

- ✓ **L'Imposition sur barème,** il faudra déclarer l'intégralité de leurs gains. L'administration fiscale appliquera automatiquement l'abattement sur ces derniers. Le couple sera imposé sur l'excédent, c'est-à-dire sur 800 € (10 000 € - 9 200 €).

Fiscalité en cas de sortie en rentes viagères

Pourquoi sortir son capital en rente viagère ?

La sortie en rente viagère d'un contrat d'assurance vie vous permet de percevoir des revenus supplémentaires à vie. Le montant de la rente sera calculé en fonction de l'espérance de vie du détenteur du contrat, de l'épargne constituée avant transformation en rente, etc...

A quel coût ?

Sur le plan fiscal, une seule partie de la rente sera soumise à l'imposition sur le revenu et aux prélèvements sociaux. Cette fraction dépend de l'âge à la perception de la rente :

Age du rentier	Part imposable dans l'impôt sur le revenu
moins de 50 ans	70 %
de 50 à 59 ans	50 %
de 60 à 69 ans	40 %
70 et plus	30 %

Fiscalité en cas de décès

Les sommes transmises par l'assurance vie ne font pas partie de la succession, ce qui signifie que chaque bénéficiaire sera exonéré de droits dans la limite de l'abattement de 152 500 €. Au-delà, une taxation forfaitaire de 20 % est appliquée. De plus, si d'autres versements sont effectués après 70 ans un abattement supplémentaire s'appliquera à hauteur de 30 500 €, à partager par l'ensemble des bénéficiaires.

Les contrats signés avant novembre 1991 et avec des versements avant octobre 1998 sont exonérés de droits de succession. Pour les contrats signés entre ces deux dates, la règle suivante s'ajoute : les versements effectués avant 70 ans sont exonérés, ceux après 70 ans ont un abattement de 30 500 €.

Adhésion avant le 20 novembre 1991

	Versements effectués	
Age	**Avant le 13 octobre 1998**	**Après le 13 octobre 1998**
Quel que soit l'âge	Exonération totale des droits de succession*	Exonération totale de toute taxation* pour le conjoint ou le partenaire de PACS. Depuis le 1er juillet 2014, le prélèvement forfaitaire s'élève à : - 20 %* sur la fraction de la part nette taxable de chaque bénéficiaire inférieure ou égale à 700 000 € (après abattement de 152 500 € pour chaque bénéficiaire) ; - 31,25 %* pour la fraction de la part nette taxable de chaque bénéficiaire excédant 700 000 € (après abattement de 152 500 € pour chaque bénéficiaire).

** Sous réserve de l'application des prélèvements sociaux, à l'exception de ceux déjà prélevés.*

Adhésion après le 20 novembre 1991

	Versements effectués	
Age	**Avant le 13 octobre 1998**	**Après le 13 octobre 1998**
Avant 70 ans	Exonération totale des droits de succession*	Exonération totale de toute taxation* pour le conjoint ou le partenaire de PACS. Depuis le 1er juillet 2014, le prélèvement forfaitaire s'élève à : - 20 %* sur la fraction de la part nette taxable de chaque bénéficiaire inférieure ou égale à 700 000 € (après abattement de 152 500 € pour chaque bénéficiaire) ; - 31,25 %* pour la fraction de la part nette taxable de chaque bénéficiaire excédant 700 000 € (après abattement de 152 500 € pour chaque bénéficiaire).
Après 70 ans	Abattement de 30 500 € des primes versées (tous contrats confondus). Au-delà, taxation aux droits de succession* selon le lien de parenté entre l'assuré et le bénéficiaire. Les intérêts de ces versements sont exonérés de droits de succession.	

**Sous réserve de l'application des prélèvements sociaux, à l'exception de ceux déjà prélevés.*

Ne pas négliger la rédaction de la clause bénéficiaire

La clause bénéficiaire permet de désigner le ou les bénéficiaire(s) du capital garanti en cas de décès. Désigner un bénéficiaire est indispensable pour profiter des spécificités de l'assurance vie, tant d'un point de vue civil que fiscal. En l'absence de bénéficiaire désigné, le capital versé entrera dans l'actif successoral et ne bénéficiera donc pas des avantages de l'assurance vie.

Si la rédaction de cette clause est loin d'être complexe, il est important de n'omettre aucun détail personnel (nom du ou des bénéficiaires, qualité, adresse postale, etc…) qui pourrait entraver l'identification des personnes désignées.

La clause bénéficiaire peut prendre différentes formes :

- ✓ Papier libre (date et signature obligatoires)
- ✓ Acte notarié
- ✓ Formule standard proposée dans le contrat, à dater et signer
- ✓ Avenant au contrat

Les 6 règles d'or

Bien se faire conseiller avant la souscription

Avant de souscrire à un contrat d'assurance vie, il faut réfléchir à son objectif personnel : est-ce se constituer un capital ? Anticiper la baisse de ses revenus à la retraite ? Protéger son conjoint ? Préparer sa succession ? Anticiper le coût des études de ses enfants ? …

La réponse à ces questions permettra à l'épargnant de déterminer la durée de son placement ainsi que son objectif de performance dans la durée.

Cette étape est très importante, le souscripteur a tout intérêt à se tourner vers un conseiller qui l'orientera dans son choix.

Les professionnels de l'assurance vie sont dotés d'outils de diagnostic afin de diriger l'épargnant vers le contrat le plus adapté à ses besoins. Cette analyse permet de définir un cadre d'investissement et donne à l'épargnant une bonne visibilité sur le contenu de son contrat. Elle constitue d'ailleurs une obligation légale pour tout assureur.

Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier

Afin de sécuriser son patrimoine et lisser les risques de marché, il est recommandé de diversifier ses investissements. Chaque secteur d'investissement possède sa logique de progression et peut être influencé de manière indépendante par des événements extérieurs.

Pour cela, à travers les supports exprimés en unités de compte et les OPCVM notamment, les épargnants ont la possibilité d'investir sur des marchés financiers auxquels ils n'auraient que difficilement accès autrement.

Bien choisir son mode de gestion

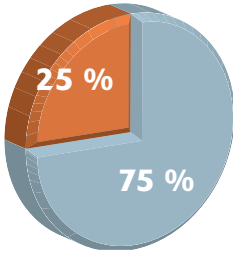
Nous avons détaillé dans la première partie de ce guide les différents modes de gestion d'un contrat d'assurance vie multisupports. Mais comment choisir ?

Notre conseil : choisir votre mode de gestion selon votre niveau de connaissance des marchés financiers et/ou votre volonté d'implication dans la gestion de votre contrat. Voici trois exemples selon des profils d'épargnants différents :

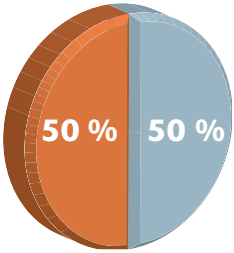
L'épargnant débute et ne connait pas grand-chose aux marchés financiers : gestion profilée

C'est la gestion la plus confortable pour l'assuré : il ne se charge de rien. Le contrat prévoit des répartitions prédéfinies d'investissement avec plusieurs couples performance / risque. Avec l'aide de son conseiller, il choisit la répartition la plus adaptée à son profil d'investisseur. A la Carac, les répartitions prédéfinies proposées sont par exemple les suivantes :

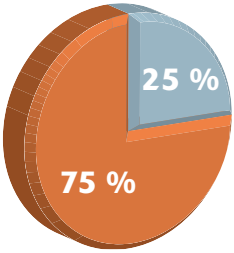
Profil Prudent



Profil Équilibré



Profil Dynamique



Support libellé en euros (sécuritaire)
Supports libellés en unités de compte potentiellement plus performants mais susceptibles de comporter une dose de risque

Les marchés financiers n'ont pas de secret pour l'épargnant, il s'orientera vers la gestion libre

Il organisera lui-même sa gestion, il ventilera librement son épargne selon les différents supports. Il choisira de répartir ses investissements entre le fonds en euros et les unités de compte.

Attention : La gestion libre est destinée aux investisseurs avertis : ceux qui ont le temps et les connaissances nécessaires pour choisir leurs fonds et gérer leur contrat.

L'épargnant a un projet précis en tête et une échéance pour disposer de son argent : gestion à horizon

S'il a, par exemple, comme objectif de préparer sa retraite, la gestion à horizon peut être une solution intéressante. Elle conduit à gérer un contrat à long terme pour une période comprise entre 5 et 20 ans. Au fur et à mesure que son contrat et lui-même gagnent en âge, son investissement est sécurisé. En se rapprochant du terme, les sommes investies dans des unités de compte sont graduellement rapatriées sur les placements les plus sécurisants, à savoir, généralement le fonds garanti en euros.

Le conseiller accompagne le souscripteur dans le choix du mode gestion le plus approprié à son contrat.

La gestion à horizon est typiquement recommandée à ceux qui souscrivent une assurance vie en vue de leur retraite : en vous rapprochant du terme, les sommes investies dans des unités de compte sont progressivement réorientées vers des placements plus sécurisés, notamment le fonds en euros.

Penser aux versements réguliers

Une des principales incertitudes avant d'entrer sur les marchés financiers est de savoir si l'on investit au bon moment. La meilleure solution pour répondre à cette incertitude est de mettre en place des versements réguliers, vous levez ainsi la difficulté majeure qui consiste à choisir avec précision le moment opportun pour entrer sur les marchés financiers.

Avec les versements réguliers, vous lissez votre prix d'acquisition.

En vous reportant au tableau ci-dessous, vous constatez l'efficacité et la pertinence des versements réguliers.

	Cours de la part	Nb de parts	
		Cas n°1	Cas N°2
Janv.	100 €	120	10
Fév.	120 €	0	8,3
Mars	90 €	0	11,1
Avril	80 €	0	13
Mai	60 €	0	17
Juin	70 €	0	14
Juillet	90 €	0	11
Août	60 €	0	17
Sept.	80 €	0	13
Oct.	90 €	0	11
Nov.	110 €	0	9,1
Déc.	100 €	0	10

Exemples

Cas N°1

Investissement en 1 fois au début de la période
Investissement : 1 x 12 000 €
- ✓ nombre de parts achetées : 120
- ✓ valeur d'une part au 31/12 : 100 €
- ✓ valeur au 31/12 : 12 000 €
- ✓ plus-value : 0 €

Cas N°2

Investissement mensuel régulier Investissement :
12 x 1000 €
- ✓ nombre de parts achetées :144,5
- ✓ valeur d'une part au 31/12 : 100 €
- ✓ valeur au 31/12 : 14 450 €
- ✓ plus-value : 2 450 € (20,4 %)

Conclusion :

un effort d'épargne à long terme avec des versements réguliers sur des supports exprimés en unités de compte permet de se constituer une épargne en lissant son prix d'achat.

Bien choisir l'organisme gestionnaire du contrat

Face à la multitude d'offres et d'acteurs présents sur le marché, choisir le ou les établissements auxquels confier tout ou partie de son argent n'est pas simple.
Il est recommandé de s'assurer de la solidité de l'organisme. Quelques indicateurs à analyser avant de souscrire : la provision pour participation aux excédents et le ratio de marge de solvabilité. Ces informations sont en général accessibles dans le rapport annuel de l'organisme.

La provision pour participation aux excédents est une réserve qui permet de lisser le rendement des fonds euros dans le temps. Le montant de cette réserve peut vous indiquer si l'assureur sera en mesure de distribuer une performance correcte même en cas d'années noires sur les marchés financiers. Plus le résultat net de l'entreprise est important, plus cette réserve peut s'accroître.

Pour évaluer la solidité d'un assureur vie, le ratio de marge de solvabilité est un bon indicateur puisqu'il indique le matelas de sécurité dont dispose l'assureur pour faire face à ses engagements. Cette marge de solvabilité est exigée par l'Union Européenne. Les fonds propres, qui entrent en compte dans le calcul de la marge de la solvabilité, peuvent aussi être étudiés séparément. Leur montant doit pouvoir couvrir des risques.

Bien se faire accompagner, faire des points réguliers avec votre conseiller

Une des clés de réussite dans le cycle de vie d'un contrat d'assurance vie est de garder une relation de proximité avec son conseiller pour s'assurer que ses placements financiers restent en adéquation avec ses objectifs.

Les objectifs de l'épargnant peuvent évoluer au cours de son contrat. A 25 ans, on envisage d'acquérir son premier logement, à 40 ans, on pense à la préparation de sa retraite, à 65 ans, on veut protéger ses proches en anticipant le financement de ses obsèques,… A chaque étape de sa vie, nos besoins de liquidités évoluent. Dans ce cas il est important avec l'aide de son conseiller de réorienter son investissement selon les nouveaux objectifs déterminés.

à propos de la Carac

Mutuelle d'épargne à taille humaine

La Carac propose des solutions financières qui s'adressent à toutes les personnes soucieuses de performance et d'intégrité dans la gestion de leur capital.
Garante à la fois de leur intérêt collectif et individuel, elle incarne un modèle pertinent qui fait de ses adhérents des acteurs à part entière de la gouvernance.
La Carac gère aujourd'hui 10 milliards d'euros d'actifs et conseille près de 344 000 adhérents.

Le sens des responsabilités

Dotés d'une solide expertise en gestion patrimoniale, les conseillers mutualistes de la Carac vous accompagnent à chaque grande étape de votre vie. Ils vous apportent ainsi des réponses précises et adaptées en respectant rigoureusement vos intérêts et ceux de vos proches.

Un service de qualité et de proximité

Avec ses agences réparties sur toute la France et ses conseillers mutualistes itinérants, la Carac vous apporte un véritable service de qualité et de proximité.

Pour toute information complémentaire :

Visitez nos sites Internet, contactez un conseiller mutualiste Carac…

N° Cristal 0 969 32 50 50
APPEL NON SURTAXÉ

www.carac.fr
www.epargnonssolidaire.fr

Flashez le code ci-dessous pour retrouver la Carac sur votre mobile

Conception : Lecaux Communication - décembre 2014 - Illustration S. Tréma - Crédit photographique : THINKSTOCK - Toute reproduction même partielle interdite

carac

Votre épargne le mérite

Adhérente MUTUALITÉ FRANÇAISE

Carac
Mutuelle soumise aux dispositions du Livre II du Code de la mutualité
SIREN : 775 691 165 - SIRET : 775 691 165 00127

Siège : 2 ter, rue du Château - 92577 NEUILLY-SUR-SEINE cedex
N° CRISTAL : 0 969 32 50 50 (Appel non surtaxé)
www.carac.fr - www.epargnonssolidaire.fr